

BUT Techniques de commercialisation (Beauvais)

Business développement et management de la relation client

Autres informations (FI)

Les objectifs de la formation BUT TC et des spécialités proposées :

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou associations.

A l'issue d'une première année plus généraliste, l'apprenant devra choisir entre plusieurs parcours pour réaliser la 2ème et 3ème année du BUT TC :

- Marketing digital, E-business & entrepreneuriat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)
- Business international : achat et vente (NB : parcours non proposé à l'IUT de l'Oise)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)
- Stratégie de marque et événementiel (parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Beauvais)

Programmes

VETMiroir BUT 1 TC Beauvais	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 1					22
UE 11					11
Portfolio S1	6		3	3	0

RI-11 Langue A : anglais du commerce 1	20		10	10	0
RI-12 LVB du commerce 1	20		10	10	0
RI-13 Ressources et culture numériques 1	24		24		0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1	22		16	6	0
RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1	16		6	10	0
RI-1 Fondamentaux du marketing	39	14	25		0
RI-4 Etudes marketing 1	20	8	12		0
RI-5 Environnement économique de l'entreprise	24	10	14		0
RI-6 Environnement juridique de l'entreprise	22	8	14		0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1	20	8	12		0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise	14	4	10		0
RI-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	16	6	10		0
SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	18		18		0
UE 21					11
Stage S2					0
Portfolio S2	8		8		0
R2-10 Gestion et conduite de projet	10		6	4	0
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		14	10	0
R2-12 Langue B du commerce 2	24		14	10	0
R2-13 Ressources et culture numériques 2	18		10	8	0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2	22		12	10	0
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	10		6	4	0
R2-1 Marketing mix 1	24	10	14		0
R2-4 Etudes marketing 2	20	8	12		0
R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	8	12		0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	23	8	10	5	0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	8	12		0
R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	16	6	10		0
SAE2-1 Marketing : marketing mix	20		10	10	0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	7		7		0
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
UE 12					11
Portfolio S1					0

RI-10 Initiation à la conduite de projet	10		5	5	0
RI-13 Ressources et culture numériques 1					0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1					0
RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-2 Fondamentaux de la vente	24		24		0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1					0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise					0
SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	18		18		0
UE 22					11
Stage S2					0
Portfolio S2					0
R2-10 Gestion et conduite de projet					0
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					0
R2-12 Langue B du commerce 2					0
R2-13 Ressources et culture numériques 2					0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					0
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					0
R2-2 Prospection et négociation	26		14	12	0
R2-5 Relations contractuelles commerciales					0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					0
R2-9 Psychologie sociale	18		18		0
SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20		20		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1					16
UE 13					8
Portfolio S1					0
RI-10 Initiation à la conduite de projet					0
RI-11 Langue A : anglais du commerce 1					0
RI-12 LVB du commerce 1					0
RI-13 Ressources et culture numériques 1					0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1					0

RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-3 Fondamentaux de la communication commerciale	24	8	16		0
RI-4 Etudes marketing 1					0
RI-6 Environnement juridique de l'entreprise					0
SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	18		18		0
UE 23					8
Stage S2					0
Portfolio S2					0
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					0
R2-12 Langue B du commerce 2					0
R2-13 Ressources et culture numériques 2					0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					0
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					0
R2-3 Moyens de la communication commerciale	25	10	15		0
R2-5 Relations contractuelles commerciales					0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					0
R2-9 Psychologie sociale					0
SAE2-3 Com com : élaboration d'un plan de communication	20		20		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0

VETM BUT 2 TC – Business Développement Mgmt Relation Client	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 2					13
UE 31					7
Portfolio S3	10		10		0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	15		8	7	0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3	15		8	7	0
R3-12 Ressources et culture numériques 3	18		18		0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3	15		15		0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	10		10		0
R3-1 Marketing Mix 2	22	10	12		0
R3-4 Etudes Marketing 3	18	8	10		0

R3-5 Environnement économique international	18	8	10		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1	16	6	10		0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	14	4	10		0
R3-8 Tableau de bord commercial	14	6	8		0
R3-9 Psychologie sociale du travail	12		12		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	20		20		0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	30		30		0
UE 41					6
Portfolio S4	14		14		0
R4-1 Stratégie marketing	18	8	10		0
R4-4 Droit du travail	10		10		0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	13		10	3	0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4	13		10	3	0
R4-7 Expression, communication, culture 4	14		14		0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	14		14		0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	12		12		0
Stage	16		16		0
Compétence 2 Vente - Niveau 2					13
UE 32					7
Portfolio S3					0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					0
R3-2 Entretien de vente	20		20		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1					0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					0
R3-8 Tableau de bord commercial					0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					0
UE 42					6
Portfolio S4					0

R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	14		14		0
R4-4 Droit du travail					0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					0
Stage					0
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2					14
UE 33					8
Portfolio S3					0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					0
R3-3 Principes de la communication digitale	20	6	14		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1					0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					0
R3-8 Tableau de bord commercial					0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					0
UE 43					6
Portfolio S4					0
R4-3 Conception d'une campagne de communication	18	8	10		0
R4-4 Droit du travail					0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					0

Stage					0
Compétence 4 Business Développement - Niveau 1					10
UE 34					4
Portfolio S3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-15 Marketing B2B	14		14		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					0
SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale	20		20		0
UE 44					6
Portfolio S4					0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4	5		5		0
R4-9 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20		20		0
SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel	21		21		0
Stage					0
Compétence 5 Relation Client - Niveau 1					10
UE 35					4
Portfolio S3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-16 Fondamentaux de la relation client	14		14		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					0
SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale					0
UE 45					6
Portfolio S4					0
R4-10 Relation client omnicanale	25		25		0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0

R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4					0
SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel					0
Stage					0

VETM BUT 3 TC - Business Développement Mgmt Relation Client	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 3					13
UE 51					8
Portfolio	16		16		0
R5-1 Stratégie d'entreprise 1	22	10	12		0
R5-3 Financement et régulation de l'économie	22	10	12		0
R5-4 Droit des activités commerciales 2	18	6	12		0
R5-5 Analyse financière	16	4	12		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	14		8	6	0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5	14		8	6	0
R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20		20		0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	9		9		0
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client	84		84		0
UE 61					5
Portfolio	40		40		0
R6-1 Stratégie d'entreprise 2	18	8	10		0
Stage BUT3					0
Compétence 2 Vente - Niveau 3					13
UE 52					8
Portfolio					0
R5-2 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	20		20		0
R5-4 Droit des activités commerciales 2					0
R5-5 Analyse financière					0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-8 Expression, Communication, Culture 5					0

R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					0
UE 62					5
Portfolio					0
R6-2 Négociier dans des contextes spécifiques 2	15		15		0
Stage BUT3					0
Compétence 4 Business Développement - Niveau 2					17
UE 54					7
Portfolio					0
R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt	18		18		0
R5-11 Développement des pratiques managériales	20		20		0
R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	26		26		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					0
UE 64					10
Portfolio					0
R6-3 Management des comptes-clés (KAM)	18		18		0
Stage BUT3					0
Compétence 5 Relation Client - Niveau 2					17
UE 55					7
Portfolio					0
R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt					0
R5-12 Management de la valeur client	20		20		0
R5-13 Marketing des services	28		28		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					0
UE 65					10
Portfolio					0

R6-4 Nouveaux comportements des clients	14		14		0
Stage BUT3					0

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau III (BTS, DUT)

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)